Sprzedawca
SPÓŁDZIELCZY

Rok II — Warszawa, marzec 1938 r. — Nr 3

TREŚĆ

WYDAWNICTWO „SPOŁEM” ZWIĄZKU
SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R.P. w WARSZAWIE

Epoka upadku, a potem niewola nagromadziły na powierzchni życia polskiego wszystkie swoje zgniłe owoce, ujawniające się w grubym materialiźmie i zaniku odwagi cywilnej, w wybujałym egoizmie, lubowaniu się w blasku i życiu bez pracy, szukaniu protekcji i kompromisu za wszelką cenę. Mielczarski w życiu prywatnym i publicznym był całkowitym zaprzeczeniem tych wad, krzewiących się w atmosferze duszenia żywych sił narodu. Idealista, dochodzący do ascetyzmu w wyrzekaniu się wszelkich wygód życia, nie znosił próżniactwa i obłudy; z natury łagodny i cichy unosił się, gdy cokolwiek dotknęło jego dumy polskiej i poczucia sprawiedliwości; bardzo wątły fizycznie imponował siłą swojego ducha, niewyczerpaną pracowitością, nieugiętością i odwagą cywilną, gdy chodziło o danie wyrazu swoim przekonaniom i obronę polskości. W więzieniu wolał długie miesiące pozostawać bez pomocy rodziny, niż dać jej znać o sobie w języku rosyjskim, jak tego wymagał regulamin więzienny.

W czasach niewoli takie jak Mielczarski charaktery ginęły w powstaniach albo szły na Sybir, do więzienia; słabsze łamało życie przy pierwszych próbach przeciwstawienia się twardej rzeczywistości ówczesnego życia polskiego. Mielczarski w swojej młodości zaznał wiele biedy, kilkakrotnie siedział w więzieniu, tułał się na wygnaniu, ale nigdy się nie ugiął, pozostał wierny swojemu ideałowi służby społecznej. Gdy rok 1905 dał mu możność powrotu do kraju, porzucił ofiarowane mu stanowisko prokurenta wielkiej firmy, z młodzieńczym zapałem podjął pracę pioniera spółdzielczości i tutaj wykazał wszystkie zalety wielkiego budowniczego.

*

Poza niezwykłymi zaletami charakteru Mielczarskiego jego działalność wychowawczo-instrukcyjna, mająca na celu przygotowanie sobowtórów, zdolnych kontynuować dzieło przezeń podjęte, więcej niż cokolwiek innego nadała mu prawo do wielkości. Wprawdzie są jeszcze pisarze, którzy upatrują w genialnych jednostkach jedynych twórców dziejów, ale w czasach, gdy władza przeszła ostatecznie na lud, trzeba cenić nade wszystko nie tych, którym nikt dorównać nie może, ale tych, którzy czynią lud zdolnym tworzyć rzeczy równie wielkie, jeżeli nie większe, niż jego nauczyciele.

Prof. St. Wojciechowski

Sprzedawca
SPÓŁDZIELCZY

Rok II | Warszawa, marzec 1938 r. | Nr 3

JAN PODCZASKI

ROMUALDOWI MIELCZARSKIEMU

Pamiętają nasze serca. Na zawsze
wrosły w nie te prawdy najprostsze.
Mamy je teraz
w sumień marmurze najtwardszym
wyryte chwilą, jak ostrzem —
— kiedy Mielczarski umierał.

Teraz wiemy. To on nas wychował.
Wiemy. Powiemy potomnym:
Jego to prawda i pomnik:
— pracować!

Zagarnąć ramionami sprawy najbłahsze,
oddechem chłonąć w płuca twardy rytm godzin,
kochać każdy w kamieniu krzywd wykuty wyłom
i pracować — i iść — i walczyć
i spoczynku nie zaznać — i co dzień
choć jeden święcić triumf.

On potrafił, Mielczarski, on mógł
całe życie, krok za krokiem, w trudzie
poprzez gęstwę poplątanych dróg
iść, budować, nauczać i budzić.
On potrafił — widzimy to dziś —
tak pracować i mózgiem i sercem.
...i tak ciężko nam dzisiaj pomyśleć
o tym życiu, przeciętym śmiercią...

Pamiętają nasze serca. I biją.
I już o nic nie trzeba się pytać,
bo w nich przykład, jak symbol żyje
I czynami w przyszłość rozkwita.

Umowy zbiorowe

Dotychczas w spółdzielniach było powszechnie praktykowane zawieranie z odpowiedzialnymi pracownikami umów indywidualnych,—z każdym pracownikiem oddzielnie.

W miarę wzmacniania się organizacyjnego szeregów pracowniczych i większej ich stabilizacji powstawały zdrowe tendencje do regulowania wzajemnych stosunków między pracownikami a spółdzielnią na zasadzie układów zbiorowych w oparciu o ich własną organizację zawodową.

Duch zrzeszania się i łączności jest bowiem tym spółdzielczym „ spiritus loci" (duchem miejsc) unoszącym się nad terenami naszej pracy. Skłonność do akcji zbiorowych przenika organizacje spółdzielcze na wszystkich jej szczeblach i odgałęzieniach.

Przejawia się to również na terenie pracowniczym.

Ostatnimi czasy Związek Zawodowy Pracowników Spółdzielczych zainicjował szerszą akcję w zawieraniu umów zbiorowych w spółdzielniach o większej liczbie pracowników. Władze spółdzielni ustosunkowały się do tej akcji na ogół przychylnie. Jest bowiem rzeczą bezsporną, że oparta na głębokim zrozumieniu wzajemnego interesu umowa zbiorowa lepiej może unormować stosunki pracownicze, aniżeli umowy indywidualne.

Bo chociaż we wzajemnych stosunkach między pracownikiem spółdzielczym a spółdzielnią nie występują na ogół te czynniki walki, jakie cechują stosunki pracownicze w przedsiębiorstwach prywatnych, to jednakże unormowanie warunków pracy nawet między przyjaciółmi wychodzi obydwum stronom na dobre.

W spółdzielniach pracodawcę reprezentuje wszakże czynnik społeczny (władze z wyboru), nie mające ani tendencji ani chęci wyzyskiwania pracy. Jednakże mimo to lepiej jest, gdy pracownik jest uniezależniony od zmiennych okoliczności, będących skutkiem zmienności składu osobowego lub dowolności w pojmowaniu niektórych zagadnień przez władze spółdzielni.

Umowy zbiorowe stać się mogą ową „wielką kartą" praw pracowniczych, wykluczającą możliwości powstawania zatargów pracowniczych na terenach spółdzielni. I do tego celu obydwie strony — pracownicy i reprezentanci spółdzielni — zgodnie zmierzają.

Dla rozpowszechnienia tej akcji zaszła konieczność opracowania wzoru umowy zbiorowej, którym mogłyby się posiłkować zainteresowane spółdzielnie. Zostało to już dokonane. Wzór umowy jest zamieszczony w Nr. 5 „Społem".

Opublikowanie tego wzoru poprzedziło gruntowne i wszechstronne rozpatrzenie i przepracowanie w gronie osób zainteresowanych i fachowców przedłożonego Związkowi „Społem" przez Związek Zawod. Prac. Spółdz. pierwowzoru umowy zbiorowej.

W ten sposób stworzono ramy, starając się interesy pracowników uzgodnić z interesami spółdzielni. Porozumienie pertraktujących stron było tym łatwiejsze, że w sprawach spornych decydował zawsze interes spółdzielczości, który przede wszystkim miano na uwadze.

Umowy zbiorowe powinny być zawierane wszędzie. Był nawet projekt zawarcia jednej umowy zbiorowej, obejmującej wszystkich pracowników zatrudnionych w ruchu spółdzielczym

---

Zorganizować spożywców, aby ująć w swe ręce wymianę i produkcję i tym sposobem interes prywatny podporządkować interesom publicznym, stanowi istotny cel i istotne zadanie kooperacji spożywców.

R. Mielczarski

spożywców w Polsce. Jednakże wobec wynikłych trudności prawnych to wielkie przedsięwzięcie nie może być jeszcze obecnie zrealizowane.

To też umowy zbiorowe mogą być obecnie zawierane tylko w spółdzielniach zatrudniających minimum 8 pracowników.

Należy się spodziewać, że spełnią one swoje przeznaczenie: poprawią warunki pracy i ustabilizują szeregi pracowników sklepowych. **K. Ś.**

O godność zawodu sprzedawcy

W społeczeństwie polskim, nawet w sferach, które uważają się za postępowe, pokutuje w stosunku do handlu i osób w nim zatrudnionych dużo przesądów i zastrzeżeń.

Nie jest naszym celem ani obowiązkiem szerzyć kult handlu, jednakże musimy przekonać naszych członków i klientów-niečłonków, iż:

1. sprzedwca spełnia konieczną i ważną funkcję w społeczeństwie, mianowicie rozdziela między konsumentów wytwory producentów;
2. sprzedawca musi istnieć w każdym ustroju; dziś jest on albo właścicielem prywatnego przedsiębiorstwa handlowego, obliczonego wyłącznie na zysk osobisty, albo najmitą w tym przedsiębiorstwie jako ekspedient, albo wreszcie sklepowym w spółdzielni, która jest instytucją społeczną i dlatego ma wyższość nad handlem prywatnym;
3. od dobrego sklepowego wymaga się dziś dużo inteligencji i dużego doświadczenia życiowego.

Sprzedawca musi być opanowany, taktowny i uprzejmy, spostrzegawczy i przedsiębiorczy, punktualny i pogodnego usposobnienia musi mieć smak estetyczny i rozległą znajomość różnych towarów, wymaga się od niego kultury ogólnej i mocnych zasad moralnych.

Praca w sklepie wymaga żywego człowieka, który w każdej sytuacji da sobie radę, o wszystkim będzie pamiętał i wszystko zaobserwuje.

W sklepie spółdzielczym trzeba równocześnie być pracownikiem i działaczem społecznym, trzeba nie tylko sprzedawać, nie tylko zjednywać ludzi dla sklepu przez uprzejme w stosunku do nich postępowanie i sprawną obsługę, lecz również przekonać jak najwięcej osób o konieczności należenia do spółdzielni.

Już samo przeświadczenie o swej roli społecznej podniesie dobre samopoczucie sklepowego. Jednakże pełne uznanie wśród społeczeństwa sklepowy znajdzie wówczas, gdy przez systematyczne dokształcanie zdobędzie wszystkie wiadomości, które są mu potrzebne jako sprzedawcy i spółdzielcy.

Wiedza teoretyczna i rzetelna praca społeczna, wzmocniona doświadczeniem zawodowym i życiowym utoruje nam drogę do lepszej przyszłości.

A. F.

Mielczarski był nie tylko kierownikiem wielkiego ruchu, ale i wychowawcą ludzi. I dlatego pozostawił po sobie następców. Dlatego ruch spółdzielczy i organizacja, którą prowadził, oparte nie tylko na woli i pracy jednego człowieka, ale na pobudzonym przez niego poczuciu odpowiedzialności dziesiątków i setek jednostek, a nawet, w granicach możliwości, całych mas społecznych, nie załamały się po jego śmierci, ale idą wspomagane jego duchem, jego tradycją i stworzoną przez niego metodą pracy.

Prof. M. Rapacki

Agenci podróżujący

Jednym z systemów sprzedaży towarów produkcji prywatnej jest sprzedaż przez podróżującego agenta lub tzw. przedstawiciela. Agentów takich jeżdżą setki po Polsce i każdy jak umie zachwala swój towar, stara się sprzedać jak najwięcej, stosuje najróżnorodniejsze metody — aby tylko osiągnąć jak największy obrót, gdyż od obrotu są uzależnione zarobki agenta podróżującego.

Podróżujący agenci przeważnie mają gruntowne przygotowanie do swego zawodu, znają psychologię ludzi, wiedzą, jak do kogo podejść, aby towar odpowiednio zachwalić, jednym słowem są specjalistami w swoim zawodzie. Ponieważ przy sprzedaży towarów kierują się przeważnie chęcią zarobku — zysku, przeto często nie przebierają w środkach, aby tylko cel osiągnąć; nic ich to nie obchodzi, czy towar jest potrzebny czy nie, jakie ilości dany sklep mógłby sprzedać itp. — chodzi tylko o to, aby on jako agent sprzedał jak najwięcej i osiągnął odpowiednią prowizję.

W naszych stosunkach spółdzielczych system sprzedaży przez agentów nie jest właściwy; przecież my prowadzimy gospodarkę planową, a asortyment towarów musimy mieć dostosowany do potrzeb członków; jednocześnie musimy pamiętać, że kapitał umieszczony w towarach powinien obracać się dostatecznie szybko, aby był odpowiednio wykorzystany, oraz mieć stale na uwadze fakt, że nasze sklepy są przede wszystkim punktami sprzedaży towarów własnej — spółdzielczej produkcji.

Tam, gdzie sklepowy ma wpływ na zakupy towarów, powinien na ogół unikać kontaktu z agentem podróżującym, nie iść na lep pięknych słówek, pochlebstw lub obiecanek w postaci premii lub prezentów, to bowiem nie licuje z godnością pracownika spółdzielczego. My musimy walczyć o godziwe wynagrodzenie na właściwym odcinku — a odrzucać kategorycznie wszelkiego rodzaju ochłapy w postaci takich czy innych premii od dostawców.

Z najbardziej wymownym agentem postępować grzecznie lecz z godnością; wytłumaczyć, że towar sprowadzamy przez hurtownię „Społem" i tylko polecane przez „Społem" towary w naszych sklepach prowadzimy. Nie pozwolić sobie rządzić w sklepie żadnemu agentowi, np. przybijać reklam prywatnych, nieraz bez pytania itp.

Jeżeli chodzi o firmy, z którymi Związek „Społem" ma umowy, to i te towary należy zamawiać drogą właściwą, tj. przez najbliższy oddział „Społem" — bezpośrednio z firmy.

W spółdzielniach wielosklepowych nie udzielać agentom żadnych informacji, lecz odsyłać ich od razu do zarządu lub kierownictwa spółdzielni.

Kto z pracowników chce mieć uporządkowany i nie przeładowany asortyment — powinien unikać zakupów od agentów podróżujących. **JŁ.**

Kto zawinił

Zaczęło się wprost idealnie. Panienka odbyła praktykę w spółdzielni, była na kursach wakacyjnych i tak szczęśliwie się złożyło, że objęła niebawem posadę odpowiedzialnej sklepowej w sklepie spółdzielczym.

Pełna ufności względem ludzi i entuzjazmu weszła w wir codziennych zajęć sklepowych.

W sklepie sama sobie nie mogła poradzić, dano jej więc pomocnicę. Odtąd we dwie jak frygi uwijały się po sklepie.

Podstawową niesprawiedliwością ustroju kapitalistycznego jest to, że zysk, czyli nieopłacona praca robocza zamiast do ogółu dostaje się do rąk prywatnych i staje się źródłem gospodarczego panowania jednych nad drugimi.

Romuald Mielczarski

Dużo było w ich pracy werwy, życia i śmiechu. Nic dziwnego — wszak obydwie razem nie miały jeszcze 40 lat.

Przykrości zaczęły się po pewnym czasie, gdy raz i drugi zwrócono uwagę młodocianej pani sklepowej na nieład i brak czystości w sklepie. Okazuje się, że samym śmiechem sklepu nie zamiecie. Wesołość — dobra rzecz, ale pracowitość i czystość też nie do pogardzenia.

Po takiej przymówce podciągnęły się panienki trochę i było znów dobrze i wesoło, bo kto by się zbyt długo w takich razach smucił. Zwłaszcza, że pewien młody człowiek, dość często odwiedzający sklep, nie koniecznie w celach dokonywania zakupów, udzielał panienkom mądrych rad życiowych: grunt się nie przejmować, nosić luźne buty, na zakrętach uważać itd. Czy można się więc im dziwić, że ulegając tej przedziwnie kojącej filozofii młodego opiekuna i doradcy nie brały zbytnio do serca drobnych przykrości.

Dalsze bolesne rozczarowanie przyniosło pierwsze po dwóch miesiącach pracy obliczenie sklepu. Wykazało ono ponad 200 zł manka.

Usłużni przyjaciele zaczęli szeptać coś sklepowej o wynoszeniu towarów ze sklepu przez pomocnicę. Panienki zaczęły się na siebie boczyć.

Pewnego dnia do sklepu przyszła jedna ze stałych klientek.

Panno Stasiu kochana, nie policzyła mi pani za masło. Miałam na dnie w koszyku przykryte bułkami i licząc się z panią nie zauważyłam i nie zapłaciłam za nie. Proszę 1 zł 80 gr. Bo szkoda mi pani, przecież przy wyliczeniu brakowało by pani i musiałaby pani za mnie zapłacić.

Panna Stasia zastanowiła się poważnie.

Gdy się ma zły system ekspedycji, to bardzo łatwo o takie przeoczenia. A teraz jest manko i trzeba je płacić. Stąd nauka na przyszłość: dopóki nie zapłacono, bądź nie obliczono, niech towar leży na ladzie. Do koszyczka można kłaść towar kupiony już, to znaczy zapłacony lub obliczony.

— Grunt się nie przejmować, panno Stasiu, pocieszał panienki zwykły stały bywalec sklepu i zaczął już wyliczać swoje zwykłe sentencje, gdy usłyszał rozgniewany głos panny Stasi: niech pan głupstw nie opowiada, głowy nie zawraca i bez interesu do sklepu nie przychodzi. Wreszcie niech pan zamknie drzwi... z tamtej strony. **K.**

GOSPODARKA SKLEPOWA

O konieczności utrzymywania w czystości szyb wystawowych

Jeden z naszych przyjaciół warszawskich zwrócił nam uwagę na nieutrzymywanie w należytej czystości szyb wystawowych w sklepach wielu spółdzielni.

Nie chcemy tego uogólniać, ale może jest w tej uwadze sporo słuszności.

Celem tej notatki jest zwrócenie na ten zdawało by się drobny, lecz jakże ważny szczegół uwagi pracowników sklepowych.

Nie zapominajmy, że wytarte do czysta szyby w sklepie, to jak przemyte z rana oczy człowieka, — raźniej i jaśniej patrzą na świat.

Niechże więc świat w naszych szybach się przegląda i niech jasno widzi przez nie, co się wewnątrz sklepu dzieje.

Najlepszym uczczeniem pamięci Mielczarskiego będzie, gdy rosnąć będą zastępy czynnych spółdzielców, pracujących w nieomylnym przekonaniu, że na tej drodze tworzą Polskę potężną zamożnością i uspołecznieniem ludu.

Prof. St. Wojciechowski



Wystawowe okno wielkanocne

Święta Wielkanocy przypadają w najpiękniejszej bodaj porze roku. w której natura budzi się do nowego życia.

Zwiastunem tego odrodzenia a równocześnie widocznym znakiem zbliżającej się wiosny i świąt powinny być okna wystawowe w sklepach spółdzielczych.

Brudne i ociekłe wilgocią dekoracje, eksponaty i atrapy („opakowania") nie powinny znajdować się za szybami wystawy sklepowej. Barwy dostosowane do pory zimowej, stają się teraz ciężkie i rażące, trzeba je zastąpić świeżością zieleni, różu i błękitu.

Tło wystawy musi przemawiać kolorem wiosny.

Części konstrukcji pomocniczych okna, a więc podstawki, podwyższenia itp., stosowane są wg. poprzednio przez nas omówionych zasad.

Podkreślenie charakteru świątecznego uzyskujemy przez umieszczenie różnych tradycyjnych symboli w postaci baranków, pisanek i baziek. Symbole

---

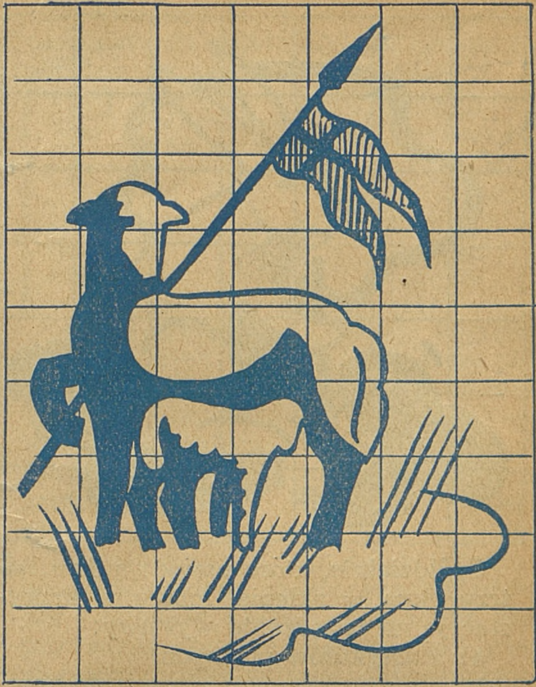
Kooperacja nie tylko przebudowuje stosunki społeczne, ale równocześnie przekształca dusze i wychowuje ludzi, którzy przebudową pokierować są zdolni.

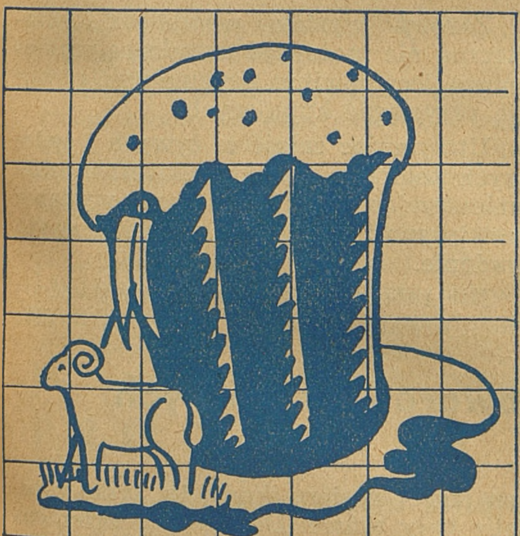
R. Mielczarski

te w większości wypadków są uplastyczniane tak nieudolnie, że cała wystawa, choćby najlepiej pomyślana i urządzona, odstrasza zamiast przyciągać.

Zdajemy sobie sprawę, że przeniesienie z natury na papier potrzebnych postaci lub przedmiotów przedstawia dla wielu niemałe trudności. Chcąc przyjść z pomocą, a równocześnie zapobiec umieszczaniu wykoślawionych lub pokracznych rysunków, podajemy parę wzorów na siatce, które można dowolnie powiększać i przenosić na papier różnych rozmiarów.

Obecnie dekoratorzy stosują takie symbole plastycznie lub półplastycznie, t. zn. starają się odtworzyć w prostych liniach bryłę z papieru dekoracyjnego. Do stosowania tego sposobu należy mieć specjalnne przygotowanie i dlatego nie możemy go polecić. Pożądane jest natomiast robienie wycinanek. Z papieru kolorowego, na który przenosimy rysunek, wyciąć sylwetę danej figury i nakleić ją na inny kolor papieru.





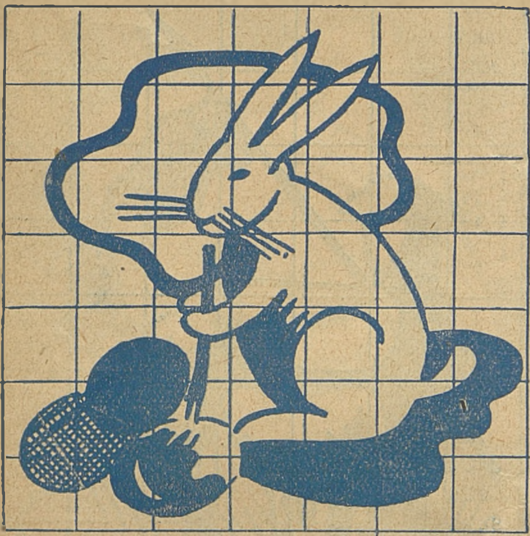
Komponowanie takich postaci i umieszczanie na pewnej płaszczyźnie musi być oparte na zasadach estetyki (rys. Nr 1). Nie wolno umieszczać jakichkolwiek rysunków lub wycinanek bez uprzedniego wyboru miejsca i związania z całością konstrukcji.

Fragmentami uzupełniającymi okno świąteczne są odpowiednie hasła, o których już wspominaliśmy w poprzednim numerze. Pamiętać należy, że hasła muszą być pisane wyraźnie i czytelnie. W najbliższym czasie podamy cały szereg rodzajów liter używanych przy robieniu różnych napisów reklamowych.

Asortyment towarów świątecznych jest powszechnie znany, a kompletowanie w oknach wystawowych musi odpowiadać przyjętym zasadom t. zn. należy grupować tylko towary pokrewne.

Do końca był skrzepłą w zimny czyn wolą, nie znającą wytchnienia ani ustępstwa. Gdyby żył w wiekach średnich, byłby może rycerzem, mnichem-ascetą, któremu osobiste życie jest zawadą w dążeniu do wytkniętego celu. Dzisiaj, w Polsce nieświadomej ani sił swoich, ani środków do ich użytkowania, ta postać z jednej bryły była nieocenionym nauczycielem i twórcą nowego, dostojniejszego życia.

St. Thugutt



Spółdzielnie, które posiadają dwa lub trzy okna w sklepie, muszą wykorzystać je na urządzenie wystawy:

a) z artykułów postnych,

b) z artykułów potrzebnych do przeprowadzenia porządków domowych,

c) z artykułów przedświątecznych lub świątecznych.

Do artykułów postnych w pierwszym rzędzie zaliczamy śledzie; ponieważ jednak nie tworzą one efektownych plam dekoracyjnych, należy je jak najmniej wystawiać w oknie. Wystarczy tylko zamieścić ogłoszenie o śledziach w formie plakaciku umieszczonego wewnątrz sklepu bądź też na zewnątrz. Dla podkreślenia jednak, że dział rybny jest również przez spółdzielnię prowadzony, można umieścić konserwy rybne w puszkach. Obok konserw mogą być zamieszczone grzyby, oliwa nicejska itp.

Do artykułów używanych przy porządkach domowych zaliczyć należy: proszek do szorowania, płyn do czyszczenia metali i szkła, zaprawę i pastę do podłóg oraz ultramarynę do wapna i bielizny.

Artykuły świąteczne podzielić można na trzy zasadnicze grupy:

1. grupa artykułów do pieczenia ciasta, a więc mąka, jaja, masło, proszek do pieczenia i olejki, rodzynki, migdały, śliwki, powidła i marmolady, cynamon, wanilia,

2. na śmigus — woda kolońska i kwiatowa,

3. cukry, herbatniki, herbata, kawa, kakao.

Przy każdej grupie towarów powinny być umieszczone obok symbolów świątecznych odpowiednie hasła (Nr. 2 z 1937 r.)

Zarówno wystawa postna jak i świąteczna nie może być urządzona szablonowo, lecz powinna oryginalnością swoją przyciągać kupujących.

Utrzymując całość w żywych i świeżych kolorach oraz konsekwetnie rozmieszczając towary, uzyskamy wystawę estetyczną i spełniającą właściwe swoje zadanie.

Nie należy tylko przeładowywać okien towarami. **JH.**

Nasiona w asortymencie towarowym naszych spółdzielni

Podstawą współczesnego rolnictwa i ogrodnictwa są udoskonalone nasiona selekcyjne, ponieważ tylko takie mogą opłacić wydatki poniesione na nawożenie i uprawę.

Niestety, drobni rolnicy wskutek braku uświadomienia nie zwracają uwagi na jakość nasion, chodzi im tylko o to, aby były tańsze. Dlatego też dążeniem naszych sklepów spółdzielczych, szczególniej na terenie wiejskim, powinno być uświadomienie i przekonanie drobnego rolnika, że przez kupno w swoich spółdzielniach nasion dobrych i po przy-

Kooperacja to wyraz utęsknień świata pracy za nowym ładem społecznym, opartym na braterstwie i sprawiedliwości.

Romuald Mielczarski

stępnych cenach może on zyskać powiększenie dochodu ze swojego gospodarstwa. A przekonać do kupna dobrych nasion może tylko sklepowy, mający bezpośrednią styczność z kupującym.

Dobrymi nasionami nazywane są te, które nie zawierają żadnych obcych domieszek, zdrowe, suche, zdolne do wydania mocnej rośliny. Muszą one posiadać następujące cechy:

kolor właściwy;

połysk lub zmatowanie, odpowiedające normalnemu wyglądawi danego ziarna;

powierzchnię charakterystyczną dla danej odmiany;

kształt pełny, stwierdzający dojrzałość ziarna, bez wklęśnięć, zgrubień itp.;

przekrój dobrze wypełniony, o właściwym dla danej odmiany konturze, z zarodkiem nie uszkodzonym, nie skiełkowanym, o jasnym kolorze;

zapach charakterystyczny, niestęchły;

smak właściwy lub brak smaku;

dużą siłę kiełkowania.

Ażeby ułatwić spółdzielniom wprowadzenie nasion do asortymentu towarowego swoich sklepów, Związek „Społem" dostarcza komplety nasion we własnym opakowaniu — do sprzedaży komisowej. Asortyment takiego kompletu składa się z najpotrzebniejszych odmian warzyw oraz najwięcej używanych kwiatów. Nasiona są opakowane w zaklejone torebki, ze znakiem „Społem" i ryciną kolorową danej rośliny.

Że komplety te są konieczne w sklepach naszych spółdzielni, potwierdza to poniższe zestawienie:

Rok	Ilość spółdzielni prowadzących nasiona komisowe	Ilość wysłanych kompletów
1934	107	160
1935	144	360
1936	276	465
1937	468	977

Oprócz kompletów nasion komisowych Związek „Społem" dostarcza do sklepów spółdzielczych wszelkie nasiona, potrzebne zarówno dla rolnika — posiadacza małego gospodarstwa, jak i dla większych warsztatów rolnych, przy zamawianiu nasion w ilościach większych na rachunek własny spółdzielni.

Nasiona mogą być sprzedawane zarówno przez sklepy spółdzielcze wiejskie, jak i miejskie. Jeżeli spółdzielnia nie prowadziła jeszcze nasion, to przy pierwszej próbie najlepiej jest zamówić komplet nasion do sprzedaży komisowej. Wtedy sprzedawca ma możność zapoznania się z asortymentem, kupujący przyzwyczai się stopniowo do tego artykułu, a spółdzielnia nie ponosi żadnego ryzyka w razie niesprzedania zamówionego towaru, po ukończeniu zaś sprzedaży zyskuje pewną nadwyżkę, zależną oczywiście od wielkości sprzedaży. Pamiętajmy, że nasiona mogą być prowadzone przez nasze sklepy spółdzielcze tylko wtedy, gdy się ma gwarancję ich dobroci. A taką mogą dać tylko zakupy nasion za pośrednictwem własnej Centrali Gospodarczej. **J. A.**

PRODUKCJA SPÓŁDZIELCZA

Włocławski asortyment świąteczny

Największym obecnie kłopotem każdej gospodyni jest odpowiednie przygotowanie domu na święta. W szczególności poważne zmartwienie stanowi sprawa ciasta świątecznego.

Sklepowy, jako powiernik i doradca wielu gospodyń, musi posiadać znajomość rzeczy w zakresie asortymentu świątecznego.

Znakomitą pomocą w sprawach zao-

Z jednej strony gospodarz, obejmujący swym wzrokiem i władzą całe gospodarstwo spółdzielcze — z drugiej marzyciel, umiejący rysować perspektywy przyszłego rozwoju ruchu.

Józef Jasiński

patrzenia domu na święta wielkanocne jest asortyment Zakładów Wytwórczych we Włocławku. Weźmy tylko cennik tych zakładów do ręki, a od razu będziemy mieli zadanie ułatwione. Wybór w nim ogromny! Marmolady, powidła dżemy z różnych owoców do mazurków; „Wypiek“, cukier waniliowy, olejki do babek i inne, skórka pomarańczowa: dalej galaretki owocowe, duży wybór smaków w budyniach, sos waniliowy: — wszystko to znaleźć może zastosowanie w każdym gospodarstwie, w każdej kuchni, pragnącej odpowiednio zaopatrzyć dom na święta.

Specjalną uwagę warto poświęcić nowości Zakładów Włocławskich, mianowicie dżemom. Dżemy te mogą oddać ogromne usługi przy pieczeniu ciasta. Można je bowiem używać do przekładania mazurków lub jako dekorację do tortów biszkoptowych (specjalnie nadaje się do tego dżem truskawkowy). Przy pomocy dżemów łatwo sporządzić torty waflowe w różnych smakach. Przy ciastkach kruchych stanowią one również bardzo pożądany dodatek.

Do wyżej wymienionych celów można również zastosować marmolady.

Nie od rzeczy będzie przypomnieć klientkom o użyteczności bloku czekoladowego. Polewa czekoladowa znajduje zastosowanie przy mazurkach, tortach, babkach i przy wielu ciastkach.

Poza tym Zakłady Włocławskie przygotowały specjalnne herbatniki: „mieszankę świąteczną“ (Nr 170), krajankę (Nr. 171), 6 gatunków herbatników luzem (Nr. 152 — 157), doskonałe wafle, z których specjalnie polecać można orzeźwiające „gasparonki“ (Nr 180), grylażowe „Mikado“ (Nr 182) i „Deserty“ oraz marmoladki i mieszanki cukierków zawijanych.

Każdy z odbiorców zna chyba również — „Mieszankę Deserową“ (Nr 142), której już zapewne w spółdzielniach sporo sprzedano. Mieszanka ta jest najwyższej jakości i prezentuje się wręcz okazale — może stanowić ozdobę każdego świątecznego stołu.

Obroty artykułami świątecznymi zależą do odpowiedniego zaopatrzenia sklepu, a to w dużej mierze od nas samych zależy.

Ka

Nasze kosmetyki

W drugim kwartale 1937 roku po okresie prac badawczych i przygotowawczych w Kieleckich Zakładach Wytwórczych „Społem“ został otwarty dział perfumeryjno-kosmetyczny, jako uzupełnienie działu produktów mydlarskich.

Zasadniczym motorem przy jego tworzeniu była myśl, by ważne dla zdrowia i estetycznego wyglądu człowieka produkty udostępnić najszerszemu ogółowi. Dziś, kiedy — czy to dzięki szkolnictwu powszechnemu czy przymusowej służbie wojskowej, czy wreszcie akcji społeczno-sanitarnej — wiele wymagań higieny stało się zrozumiałe dla wszystkich, kiedy konieczność mycia zębów jest już uznawana zarówno po wsiach jak i po miastach, kiedy wśród świata pracy naturalnym odruchem wyższej kultury wzrasta dbałość o wygląd zewnętrzny, coraz większej wagi nabiera kwestia dobrych i tanich kosmetyków. Producenci prywatni dzięki nadmiernie wysokiej kalkulacji i wielkim kosztom reklamy stworzyli z lepszych gatunkowo produktów towar luksusowy, o bardzo wysokiej cenie, a więc niemal niedostępny dla szerszych warstw. Towar dobry a tani w tej dziedzinie stworzyć mogła tylko fabryka

---

W kooperatywie niezorganizowany dotychczas tłum, zapoznając się z koniecznościami gospodarczymi, uczy się praktykować solidarność, poczyna rozumieć, należycie oceniać, więcej — kochać wspólne dobro.

R. Mielczarski

spółdzielcza, dbająca nie o nadmierny zysk, a o dobro konsumenta.

Wpływ na utworzenie działu kosmetycznego miało także hasło uprzemysłowienia kraju oraz dane statystyczne dotyczące przywozu do Polski gotowych wyrobów kosmetycznych. Zużycie tych wyrobów w Polsce wzrasta z roku na rok, a równocześnie wzrasta corocznie ich import z zagranicy. Jest to wynikiem niedostatecznej u nas ilości odpowiednich, dobrze prowadzonych i wzbudzających całkowite zaufanie zakładów przemysłowych tego typu.

Dział kosmetyczny w fabryce „Społem" produkuje pastę i proszek do zębów, wody kolońskie i kwiatowe, wazelinę kosmetyczną, shampoo do włosów, pudry higieniczne dla dzieci i pudry kosmetyczne.

Podstawowym produktem działu jest **pasta do zębów**. Przy produkcji pasty trudność zasadniczą stwarza umiejętne dobranie składników czyszczących zęby i dezynfekujących jamę ustną, przy jednoczesnym uwzględnieniu czynników smakowych oraz zapewnieniu paście cech trwałości. Produkcja odbywa się schematycznie, w ten sposób, że odpowiednio przygotowane części składowe miesza się do odpowiedniej konsystencji w specjalnym mieszadle miażdżącym. Po przeniesieniu pasty z mieszadła do przeznaczonych do tego celu naczyń poddaje się ją „dojrzewaniu"; następnie przepuszcza się pastę wielokrotnie pomiędzy walcami maszyny dla nadania jej całkowitej jednolitości i wreszcie napełnia się tuby przy użyciu specjalnej maszyny—automatu, której wydajność wynosi przeciętnie 1500 gotowych tub na godzinę.

Tak przygotowana pasta jest idealnie rozdrobniona, nie zawiera cząsteczek o ostrych kantach mogących rysować e-



Rozlewanie wody kolońskiej

malię zębów, góruje więc ponad innymi środkami czyszczącymi.

Do wyrobu pasty i proszków do zębów używa się tylko surowców pierwszorzędnej jakości.

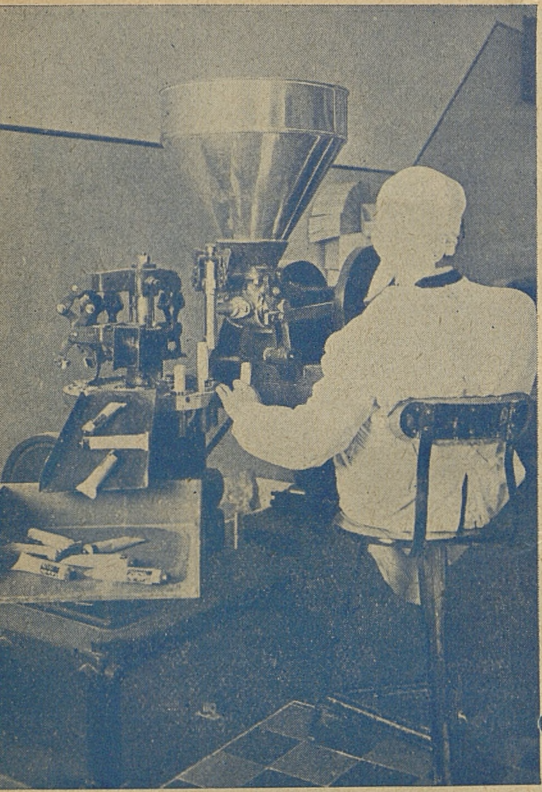
Naczynia do wyrobu i przechowywania są wyłącznie cynowane, aluminiowe lub emaliowane, dla zabezpieczenia pasty i proszku od zetknięcia ze szkodliwym dla zębów żelazem.

Drugi dział produkcji obejmuje **wody kolońskie i kwiatowe.** Przygotowuje się je na olejkach pachnących pochodzenia zagranicznego, przeważnie francuskich (naturalne olejki kwiatowe) i niemiec-

---

Słusznie się chlubimy, że ruch spółdzielczy ma taką moc i siłę przyciągającą, że umiał skupić koło siebie ludzi skłóconych, ludzi najróżnorodniejszych kierunków politycznych Polski współczesnej. Jeżeli to wielkie dzieło pojednania i skupienia rozpierzchłych sił społecznych było możliwe na terenie pracy spółdzielczej, to jest to w pierwszej linii wielką zasługą Romualda Mielczarskiego.

Wacław Wojewódzki



Napełnianie tubek pastą do zębów

kich (syntetyki t. j. produkty pachnące otrzymywane sztucznie za pomocą specjalnych metod chemicznych). Do fabrykacji wód pachnących używa się obok olejków alkoholu oczyszczonego — rektyfikatu I-go gatunku o wysokiej mocy, oraz do rozcieńczania—wody dystylowanej t.j. otrzymanej przez skroplenie pary wodnej.

Fabrykacja wód pachnących polega na dobraniu odpowiednich kompozycji olejków i nadaniu zapachowi trwałości, co jest rzeczą bardzo ważną i wymaga dużej wiedzy fachowej, dalej na dobraniu odpowiedniej procentowości alkoholu, na pozbaweniu przygotowanych wód pachnących składników niepożądanych, zawartych w olejkach, na przefiltrowaniu wody przez filtry azbestowe dla nadania jej przezroczystości i klarowności, wreszcie na rozlaniu wody do buteleczek. Dział ten wymaga wielkiej dokładności i precyzji w pracy, gdyż najdrobniejsze nawet uchybienie może zmienić charakter i natężenie zapachu.

Obok wody kolońskej i wód kwiatowych dział ten wytwarza także **wazelinę kosmetyczną**, środek higieniczny o dużym znaczeniu. Wazelina zapobiega pękaniu skóry, goi uszkodzenia, łagodzi oparzenia, działa — podobnie jak kremy—odżywczo na skórę. W lecie chroni skórę przed szkodliwym działaniam promieni słonecznych. Jest idealnie oczyszczana. Jako środek tani, a bardzo pożyteczny zasługuje na jak najszersze rozpowszechnienie.

Z innych produktów kosmetycznych „Społem" należy jeszcze zwrócić uwagę na shampoo do mycia włosów i pudry, stanowiące dział trzeci naszej wytwórni kosmetycznej.

Shampoo „Społem" składa się ze specjalnych gatunków mydła, przyrządzonego z tłuszczów odżywczo działających na skórę, a przez to wzmacniających włosy, oraz z całego szeregu środków mających na celu dokładne wymycie włosów, zmiękczenie wody, utrwalenie barwy włosów, nadanie im miłego zapachu itp.

Fabrykacja shampoo polega na ugotowaniu odpowiedniego mydła, wysuszeniu go, zmieszaniu z dodatkowymi składnikami, dokładnym sproszkowa-

Stowarzyszenie spożywców nie może być, jak to się u nas często dzieje, pewnego rodzaju ekspozyturą, dopełnieniem handlu polskiego. Miałem możność w młodości mojej przez czas dłuższy zajmować się historją Polski i nikt bardziej ode mnie, nie jest przeświadczony, że jedną z głównych przyczyn słabości Polski jest wielka w niej liczba „krajowych cudzoziemców". Pomimo tego, a raczej dlatego powiadam, że utożsamianie naszego ruchu z ruchem dążącym do wytworzenia prywatnego sklepikarstwa polskiego musiałoby sprowadzić śmierć naszej kooperacji.

R. Mielczarski

niu za pomocą bardzo drobno mielących młynów — i zapakowaniu.

Puder dla dzieci jest doskonałym produktem higienicznym, zapobiegającym odparzeniom skóry, a jednocześnie działającym odżywczo na skórę dzieci dzięki zawartości lanoliny — tłuszczu zwierzęcego bardzo łatwo wchłanianego przez skórę.

Puder kosmetyczny ma na celu nadanie twarzy matowości i pięknego wyglądu oraz jej ochronę przed wpływami warunków atmosferycznych. W skład pudru wchodzi wielka ilość różnorodnych produktów, zupełnie dla skóry nieszkodliwych, dobranych w odpowiednich proporcjach. Puder „Społem" jest doskonale rozdrobniony. Do przesiewania gotowego pudru służą mechaniczne sita z bardzo drobnej szwajcarskiej gazy jedwabnej, posiadającej ponad 6000 otworków na 1 cm^2. Sita te zapewniają pudrom pyłkowatość i dobre przyleganie do skóry.

Powyższy schematyczny opis pozwoli zorientować się w jakości i metodach produkcji środków kosmetycznych „Społem" i zrozumieć znaczenie tych środków dla higieny, zdrowia i estetyki człowieka.

O tym, że taki dział produkcji był istotnie potrzebny, świadczy szybki i pomyślny rozwój bardzo jeszcze młodego działu kosmetycznego naszych Zakładów Wytwórczych w Kielcach.

Inż. Irena Laskowska

WSKAZÓWKI TOWAROZNAWCZE

Śledzie solone w sklepie spółdzielczym

Przy zakupie do sklepu śledzi należy mieć na uwadze przede wszystkim racjonalne zaopatrzenie spożywców oraz dostosowanie się do ich potrzeb i możliwości.

Taka jest różnorodność gatunków śledzi, tak wiele jest sposobów ich przyrządzania i spożywania, że trzeba dobrze się zastanowić, jakie gatunki nadają się do spółdzielni o charakterze rolniczym czy robotniczym, a jakie do spółdzielni zaopatrujących warstwy zamożniejsze.

Oczywiście w pierwszych decydującą rolę odgrywa niska cena, w drugich jakość, smak czy nawet sam wygląd śledzia. Dlatego to robiąc zamówienie, jasno trzeba wiedzieć, czy potrzebne są w danym sklepie śledzie małe, chude i może nawet mniej smaczne, ale tanie, czy też wyborowe, tłuste a więc droższe. Przy sprzedaży sklepowy powinien umieć doradzić odbiorcy wybór odpowiedniego towaru. Celem artykułu niniejszego jest zadanie to ułatwić i w tej myśli scharakteryzować pokrótce najbardziej typowe gatunki śledzi.

Do wędzenia, marynowania lub na rolmopsy nadają się najlepiej śledzie t. zw. jarmuckie, poławiane na południowych wodach Morza Północnego późną jesienią; są one pełne, z dobrze rozwiniętą ikrą wzgl. mleczem, o smacznym, jędrnym mięsie. Pod względem wielkości dzielą się na następujące grupy:

największe Matfulls liczące w 1/1b 800—900 szt.,

średnie Matties liczące w 1/1b. 900—1100 szt.,

małe Small Matties liczące w 1/1b 1200—1400 szt.

Trzeba umieć rozróżnić śledzie według marek solarzy. Najlepsze, a zarazem najdroższe są oryginalne angielskie marki „I. Trade", bardzo szybko po złowieniu starannie patroszone, słabiej solone. Marka „I. Trade" daje gwarancję wysokiej jakości towaru. Nieco tańsze

Tam, gdzie o godność narodową chodziło lub można się było domyślać jakiegoś zamaskowanego szelmostwa, nie było z Mielczarskim żartów.

Prof. St. Wojciechowski



Zapasy śledzi w jednym z magazynów w Gdyni

są śledzie również oryginalne angielskie, ale solone przez solarzy, t. zw. „II. Trade“. Są one również dobre, najczęściej jednak mocniej solone. Trzecią kategorię oryginalnych śledzi angielskich stanowią t. zw. „Ordinary“ (zwyczajne), najtańsze nie dające gwarancji co do gatunku. Nieco tańsze niż angielskie są śledzie holenderskie, różniące się od poprzednich smakiem, wskutek odmiennego sposobu solenia. Na sposób holenderski solone są również śledzie z polskich połowów dalekomorskich, przewyższają one jednak tamte swą jakością i większym przystosowaniem do wymagań rynku polskego.

Dzięki niskiej cenie bardzo popularne są u nas śledzie norweskie. Skala wielkości ich jest znacznie większa niż śledzi jarmuckich, poczynając od dużych (400 do 500 sztuk w 1/1 b.) aż do malutkich, których zmieści się w beczce od 1200 do 1400 sztuk. W odróżnieniu od śledzi jarmuckich wielkość śledzi norweskich jest oznaczana nie nazwą, lecz liczbą, odpowiadającą ilości sztuk w 1/1 b.: 5/600, 6/700, 10/1200.

Są dwa zasadnicze gatunki śledzi norweskich: bardziej tłuste i smaczniejsze śledzie Sloe, oraz chudsze od poprzednich i z częściowo już utraconym mleczem czy ikrą śledzie Vaar. Te ostatnie — rzecz prosta — odpowiednio tańsze.

Śledzie norweskie są najbardziej rozpowszechnione w poł.-wschodnich połaciach Polski. Śledzie Sloe nadają się doskonale do wędzenia na t. zw. łososiowe, zaś śledzie Vaar smaczniejsze są w ostrych marynatach, a zwłaszcza jako rolmopsy.

Oddzielną kategorię stanowią śledzie szkockie i islandzkie. I jedne i drugie łowione są w czasie od maja do sierpnia. Posiadają one w odróżnieniu od śledzi jarmuckich słabo rozwiniętą ikrę czy mlecz, i są nieco słabiej solone. Śledzie szkockie w niektórych dzielnicach popularnie „smalcowymi“ zwane, pod względem wielkości dzielą się podobnie jak jarmuckie na Matfulls, Matties i Small Matties.

Mogą one być łowione przez rybaków szkockich i zasalane w Szkocji na tamtejszy sposób. W tym wypadku pod względem handlowym będziemy rozróżniali śledzie marek „I. i II Trade“ oraz „Ordinary“, i „Crown Brand“. Te ostatnie są na beczkach specjalnie oznaczane na dowód kontroli szkockiego urzędu rybackiego. Równocześnie jednak śledzie szkockie poławiane są przez ekspedycje holenderskie i polskie i zasalane na statkach na sposób holenderski a przepakowywane w beczki handlowe w Holandii, względnie w Polsce. Zależnie od dokładniejszego czasu i miejsca połowów otrzymuje się śledzie bardziej lub mniej tłuste, o nieco odmiennym wyglądzie zewnętrznym, bardziej lub mniej pełne i delikatne. Poszczególnym rodzajom daje się nazwy portów, w których zostały zasolone. Dla nas wy-

Naszym zadaniem nie jest robienie wielkich obrotów, lecz aprowidowanie zorganizowanych spożywców.

R. Mielczarski

próbowanym i najbardziej odpowiednim gatunkiem są śledzie zwane w skrócie P. A. F. (od portów Peterhead, Aberdeen, Fraserburgh). Śledzie te są b. smaczne, w miarę tłuste i co najważniejsze — stosunkowo najlepiej dają się przechowywać.

Śledzie islandzkie wyróżniają się przede wszystkim swą wielkością, następnie nieco odmiennym smakiem. W 1/1 b. mieści się od 300 do 400 sztuk. Spożywane są b. chętnie w południowych i wschodnich dzielnicach Polski.

Wszystkie dotychczas omówione gatunki śledzi jako mocno solone wymagają kilkunasto- względnie nawet kilkudziesięcio-godzinnego wymoczenia przed spożyciem. Moczy się je w wodzie, a dla lepszego smaku również w mleku.

Zupełnie nie wymagają moczenia, lub najwyżej przez bardzo krótki czas, śledzie słabo solone t. zw. Matjes. Są one bardzo tłuste, o nadzwyczaj delikatnym i smacznym mięsie, złowione w młodym wieku, w okresie tuczenia się. Ponieważ prawdziwe Matjesy nie mają sformowanego mleczka czy ikry i łowione są przed odbyciem tarła, zwą je także „dziewiczymi". Śledzie Matjes pochodzenia szkockiego, zwane u nas w kraju popularnie pocztowymi, królewskimi, lub ulikami, uchodzą za najlepsze. Pakowane są specjalnie luźno tylko w $^1/_2$ beczki i dzielą się pod względem wielkości na:

duże Large liczące w $^1/_2$ b. od 280 do 320 szt.,

średnie Selected liczące w $^1/_2$ b. od 320 do 360 szt.,

małe Medium liczące w $^1/_2$ b. od 360 do 420 szt.

Matjesy islandzkie posiadają cechy podobne jak szkockie, z tym tylko, że mają charakterystyczny smak i są znacznie większe. Pakowane bywają w 1/1 i $^1/_2$ beczki, przy czym najczęściej 1/1 b liczy od 350 do 400 sztuk.

Używane są do przekąsek, w oliwie lub śmietanie, na filety.

Wobec swej delikatności, dużej zawartości tłuszczu oraz słabego solenia śledzie Matjes muszą być przechowywane w temperaturze minus 2^0 C

Kwestia ta jest ważna i przy innych gatunkach śledzi. Jakkolwiek bowiem są one wytrzymalsze na ciepło, jednak należy pamiętać, że nawet najchudszy śledź nie może być trzymany przez czas dłuższy w temperaturze przekraczającej 14^0 C. Nie może być również pozostawiony bez zalania solanką. Dlatego to beczki ze śledziami trzeba trzymać w pozycji leżącej, w chłodnych i przewiewnych miejscach. Co pewien czas muszą one być przetaczane o pół obrotu, tak by wszystkie śledzie były pokryte solanką.

Śledzi znajdujących się w sklepie w napoczętej beczce też nie można pozostawić bez przykrycia solanką. Najlepiej zaraz po otwarciu beczki przycisnąć je drewnianym przyciskaczem, tak by się całkowicie zanurzyły, inaczej mogą szybko stać się „tranowate", t. zn. nabrać zapachu zjełczałego tranu gromadzącego się na powierzchni solanki, albo też zrobią się słodkie, co oznacza pierwszą fazę rozkładu. Można je wtedy jeszcze spożywać bez szkody dla zdrowia, ale szybko potem zaczynają cuchnąć i wówczas trzeba je wyrzucić lub wykorzystać już tylko na paszę dla nierogacizny.

Posiadał Mielczarski niepospolity dar syntezy przy jednoczesnym widzeniu najdrobniejszych szczegółów. Reprezentował wysoką zdolność planowania i wielką umiejętność realizowania swoich zamierzeń. Obdarzony był niezwykłą intuicją w ocenie ludzi, umiejętnością krystalizowania ich zdolności i ich wychowywania. Bezkompromisowy w służbie społecznej, a jakże ludzki w zetknięciu z człowiekiem. Słaby fizycznie a pracowity bezprzykładnie. W wymaganiach życiowych skłonny aż do ascezy; hojny w pomocy dla innych. Samotny, mimo że otoczony setkami bliskich mu i tysiącami oddanych.

St. Dippel

Do wybierania śledzi z beczki potrzebne są specjalne szczypce, które łatwo można sporządzić domowym sposobem. Ułatwią one higieniczne i estetyczne ekspediowanie i zapobiegną brudzeniu rąk. Zapach śledzi jest niezmiernie przenikliwy, dlatego też towary łatwo wchłaniające obce zapachy należy trzymać zdala od nich.

Przy kupnie śledzi od nieznanego dostawcy trzeba zwracać baczną uwagę na markę, jakość towaru w beczce, sposób pakowania, wielkość. Na tym tle bowiem zachodzą często różne zafałszowania, mieszanie śledzi zepsutych ze zdrowymi. Są to rzeczy dostrzegalne tylko dla wytrawnego fachowca. Najlepiej uniknie się możliwości oszustwa przez kupowanie śledzi u hurtownika budzącego pełne zaufanie. Dla sklepów spółdzielczych takim hurtownikiem są oddziały i składnice Związku „Społem", oraz Ajentura Handlu Zagranicznego w Gdyni, zajmująca się specjalnie importem śledzi.

Pamiętajmy, że Wielki Post jest okresem wzmożonego spożycia śledzi; każdy sklep spółdzielczy musi być w ten artykuł dobrze zaopatrzony.

A. B.

Tłuszcze roślinne

Jadalne tłuszcze roślinne są produktem otrzymywanym przez wytłaczanie owoców lub ziaren roślin oleistych.

Dawniej do wybijania oleju na potrzeby domowe były powszechnie używane stępy. Posługiwały się nimi również i małe olejarnie. Stępy w olejarniach zajmowały dużo miejsca i wymagały wiele siły. Praca była bardzo hałaśliwa, a mało wydajna.

Z biegiem czasu, tak jak w młynarstwie, zaniechano używania prymitywnych narzędzi i zastąpiono je bardziej pomysłowymi urządzeniami i maszynami.

Obecnie w racjonalnie zagospodarowanych olejarniach praca od początku do końca jest zmechanizowana.

Zasadniczą wstępną czynnością przy produkcji oleju jest oczyszczenie surowca. Dostarczane olejarniom ziarna zawsze zawierają pewną ilość rozmaitych zanieczyszczeń (piasek, nasiona chwastów itp.), a więc należy je—tak jak zboże we młynie—oczyścić z obcych ciał, względnie (słonecznik, arachidy, orzeszki ziemne itp.) wyłuskać na odpowiednich łuszczarkach.

Dobrze oczyszczone lub wyłuskane ziarna przepuszcza się przez śrutowniki i walce, które je gniotą i miażdżą.

Otrzymana w ten sposób masa dostaje się na odpowiednie prasy hydrauliczne i tu następuje właściwe tłoczenie oleju.

Znane są dwa zasadnicze sposoby tłoczenia: na zimno i na gorąco; niezależnie od tego dla celów technicznych wydobywa się tłuszcze również za pomocą środków chemicznych.

Najczystszy olej jadalny, tzw. pierwszego tłoczenia, otrzymuje się przy tłoczeniu na zimno. Sposób ten jest jednak nieekonomiczny, bo w kuchach (wytłoczynach) pozostaje jeszcze znaczna ilość tłuszczu.

Dla ułatwienia wyciskania oleju, jak również dla otrzymania większej ilości towaru — przygotowaną do tłoczenia masę podgrzewa się w odpowiednio urządzonych kotłach. Tak samo postępuje się z kuchami otrzymanymi przy pierwszym tłoczeniu na zimno, uprzednio je krusząc i zwilżając wodą.

Olej drugiego gorącego i następnych tłoczeń nabiera z masy właściwych jej barwników i zapachu. Pod względem ga-

---

Aby kooperatywa spożywców mogła być dźwignią wyzwolenia klas pracujących i wielką szkołą samorządu i solidarności, nie może ona być niczym innym, jak tym, co jest jej przeznaczeniem — wielką organizacją spożywców.

Romuald Mielczarski

tunku jest produktem słabszym i do spożycia najczęściej się nie nadaje.

Wytłoczyny czyli kuchy są używane na paszę dla bydła.

Tłuszcze roślinne w zależności od konsystencji dzielą się na dwie grupy:

1. płynne czyli oleje,
2. utwardzone (zestalone).

Oleje dzielą się z kolei na schnące czyli pokostowe, mające własność szybkiego wysychania na powietrzu w cienkiej warstwie, półschnące i nieschnące.

Do pierwszych należą: olej lniany, konopny, słonecznikowy itp., do drugich: sezamowy, sojowy, rzepakowy itp., do trzecich: oliwa nicejska, olej arachidowy, migdałowy itp.

Tłuszcze roślinne twarde mają taką samą wartość odżywczą i kaloryczną jak zwierzęce. Na południu i na wschodzie Europy tłuszcze roślinne stanowią najgłówniejszy produkt tłuszczowy w pożywieniu ludności.

Ponieważ zawartość kwasów tłuszczowych w olejach i tłuszczach jest unormowana specjalnymi przepisami — wszystkie większe olejarnie posiadają obecnie własne rafinerie. Mogą one produkować 100%-we tłuszcze stałe (twarde), a niektóre z nich mają działy produkcji tłuszczów mieszanych (margaryny).

W ostatnich latach produkcja margaryny w Polsce zmalała z powodu specjalnie wprowadzonych opłat akcyzowych w wysokości zł 57.50 od 100 kg. Taką samą opłatą obłożone są wszystkie inne tłuszcze stałe, pochodzące z przerobu surowca zagranicznego. Należą do nich oleje: kokosowy, palmowy lub ich mieszanki.

Posiadamy w Polsce około 24 olejarni — dużych i średnich zakładów przemysłowych, zdolnych do przetworzenia ca 220.000 ton surowca oleistego rocznie, a poza tym około 150 olejarni drobnych o charakterze przemysłu domowego i lokalnym znaczeniu.

Olejarnie duże mogą przerabiać wszelkie nasiona oleiste, zarówno krajowe, jak i egzotyczne.

Od 4-ch lat istnieje między przemysłem olejarskim a rolnictwem ścisła współpraca. Przemysł olejarski obowiązany jest do zakupu, odbioru i przerobu wszystkich wyprodukowanych przez rolników nasion oleistych, przy czym ceny minimalne są z góry określone. Import surowca i gotowych tłuszczów jest ograniczony.

W roku 1937 olejarnie przerobiły ogółem około 60.000 ton krajowych nasion oleistych i otrzymały ca 17.700 ton olejów ciekłych. Z tego dla celów jadalnych i dla przemysłu konserwowego zużyto około 6.500 ton olejów.

W konsumcji naszej najpoważniejszą rolę odgrywa olej rzepakowy (ca 80%). Następne miejsce zajmuje olej słonecznikowy bielony i rafinowany, produkowany przeważnie z ziarn słonecznikowych importowanych z Rumunii, a tylko w niewielkiej części z ziarn pochodzenia krajowego. Reszta — to olej lniany i konopny, najczęściej pochodzący z lokalnych małych olejarni.

Przywóz oleju arachidowego i sojowego, względnie orzechów arachidowych i bobów sojowych dla celów konsumcyjnych jest zabroniony.

Te gatunki zastępuje znakomicie olej rafinowany rzepakowy i słonecznikowy.

Za specjalnym zezwoleniem Ministerstwa Przemysłu i Handlu do przywozu dopuszczane są:

1. ograniczone ilości ziarn słonecznikowych,

Będąc kategorycznym w swych sądach Romuald Mielczarski był konsekwentnym i wiernym w ich stosowaniu odnośnie do siebie samego, a jednocześnie tolerancyjnym dla odcieni i różnicy przekonań u innych, nie zwalczał tych, którzy się z nim nie zgadzali, co było cechą i zaletą bardzo rzadką u ludzi o głębszych przekonaniach.

Wł. Grabski

2. ziarna sezamowe, (olej z tych ziarn jest używany jedynie do wyrobu chałwy i w bardzo małej ilości do celów farmaceutycznych),
3. kopra z orzechów kokosowych i ziarna palmowe (ca 15% wydobytego oleju kokosowego po przerafinowaniu i utwardzeniu idzie na cele jadalne do wyrobu margaryny lub znanych w handlu jako Ceres, Potokol itp. tłuszczów roślinnych, reszta dla celów przemysłowych, głównie do wyrobu mydła).
4. Boby sojowe (w ilościach ściśle określonych) potrzebne do wytłoczenia oleju dla rybnego przemysłu konserwowego,

Charakterystyczne cechy naszych olejów krajowych są następujące:

Olej słonecznikowy jest barwy żółtawej, smaku bardzo łagodnego, bez zapachu. Rafinowany—znakomicie zastępuje rozpowszechniony we Francji olej arachidowy i jest wyśmienity przy sporządzaniu sałatek i sosów majonezowych.

Olej rzepakowy jest koloru brunatnożółtego; gdy jest dobrze oczyszczony, prześwieca złotym kolorem, rafinowany zaś jest jeszcze jaśniejszy. Jeżeli ziarna rzepaku posiadały domieszkę rzepiku — smak oleju jest nieco gorzkawy.

W stanie świeżym jest on bezwonny, lecz podczas przechowywania nabiera nieprzyjemnego zapachu i ostrego smaku i staje się nieprzydatny do konsumcji.

Do celów jadalnych jest używany również w stanie utwardzonym i zastępuje tłuszcz kokosowy.

Olej lniany otrzymywany na zimno jest złotawo-żółty, na gorąco zaś ciemno-żółty, przy czym wykazuje ostrzejszy smak i zapach. Posiada jedynie lokalny zbyt w rejonach produkcji lnu, i to wśród najmniej zamożnych konsumentów. Jako olej najszybciej schnący używany jest przeważnie do wyrobu pokostu, farb olejnych, lakierów itp.

Olej konopny jeżeli jest świeży, posiada kolor zielonkawo-żółty, starszy natomiast — brunatno-żółty. Smak ma dość łagodny, a zapach dość silny, swoisty. Jako olej jadalny jest rozpowszechniony jedynie w miejscach produkcji konopi.

Aczkolwiek dzięki rafinacji otrzymuje się oleje nie tylko odkwaszone, ale też odwodnione i odbarwione, to jednak istnieje tendencja, aby olejów nie pozbawiać właściwych zabarwień.

Wszystkie oleje jadalne powinny być przechowywane w specjalnych naczyniach, najlepiej w blaszanych z otworami przystosowanymi do odbierania ściekających kropel oleju.

Przechowywać je należy w miejscu chłodnym, ale niezbyt zimnym (zastygają).

Pod wpływem światła, wilgoci i powietrza oleje gorzkną i jełczeją, a niektóre z nich wysychają.

Tłuszcze zjełczałe posiadają nieprzyjemny zapach oraz ostry smak i dlatego do konsumcji już się nie nadają.

B. Binder

GŁOSY CZYTELNIKÓW

Ku uwadze koleżanek i kolegów

Zabierając głos w dziale „Głosy Czytelników“ chciałbym zwrócić uwagę kolegów sklepowych na jeden z najpowszechniejszych naszych błędów, mianowicie na skłonność do odkładania każdej roboty na „później“, jakgdybyśmy w tym

---

Członkowie korzystający z kredytu nie mają prawa narzekać na nieproduktywność ich stowarzyszenia, gdyż oni sami są sprawcami tej nieprodukcyjności.

R. Mielczarski

„później“ rzeczywiście mieli nadmiar czasu.

A potem też brak nam czasu, bo przychodzi praca nowa i stara idzie w zapomnienie. Dlatego powinniśmy mieć na ladzie podręczny brulion i notować w nim każdą najmniejszą czynność, jaką mamy do zrobienia.

Należy również częściej przeglądać towary na półkach aby się nie zależały.

Nad sprawą kredytowania, o której jak najczęściej przypominać trzeba, musimy poważniej się zastanowić. Bo często bywa tak, że wbrew uchwałom władz spółdzielczych na własną rękę hojnie rozdajemy towar na wszystkie strony. W takim wypadku należy wobec siebie zdobyć się na karność i zrozumienie. Bo wyobraźmy sobie, że jesteśmy nie w sklepie lecz u siebie w domu; przychodzą do nas ci sami klienci, lecz nie po towar, tylko każdy z prośbą o pożyczenie mu 10—15 gr, 1 zł, 5 zł; na pewno byśmy nie pożyczali. No, a przecież rozdawanie towaru ze spółdzielni jest równoznaczne z rozdawaniem gotówki, tylko z tą różnicą, że gotówkę swą własną obawialibyśmy się pożyczać, zaś towar spółdzielczy — własność społeczną — rozdajemy, bez względu na to, że nie posiadamy żadnych pewności odbioru.

Rzucam garść tych moich uwag praktycznych, z nadzieją, że przyniosą one korzyść moim koleżankom i kolegom.

Teodor Krat

Sklepowy Spółdzielni Rolniczo-Spoż. „Rozkwit“, w Połoskach na Podlasiu

Dobry towar — łatwa sprzedaż

Handel w Polsce z roku na rok staje się trudniejszy. Z roku na rok ilość sklepów się powiększa. Spółdzielnie spożywców stanowiące obecnie jeszcze znikomą część tego handlu mają szczególne trudności. Jeżeli jednak spółdzielnie zdają pomyślnie egzamin życiowy, to niewątpliwie dlatego, że kierują się wyłącznie interesem odbiorcy. Możność otrzymania w sklepie spółdzielczym dobrego towaru, właściwej wagi i po właściwej cenie, to są pierwsze i podstawowe czynniki codziennej pracy sklepu spółdzielczego. O ile drugie dwa czynniki mogą być przez odbiorców łatwe do skontrolowania jeszcze przed nabyciem towaru, to czynnik pierwszy zależny jest całkowicie od zaufania do spółdzielni a do sprzedawcy szczególnie. Z całą pewnością można powiedzieć, że sprzedając dobry towar nie będziemy mieli reklamacji na cenę, jakkolwiek stosunkowo wyższą. Zawsze jednak spotkamy się z niezadowoleniem odbiorcy sprzedając towar gatunkowo niższy po odpowiednio niższej cenie. Istnieją jednak jeszcze i inne, z tego faktu wypływające zjawiska. Odbiorca, będzie wymagał więcej czasu na obsłużenie, dopóki nie nabierze zaufania do sprzedającego. Jego nieufność, niezdecydowanie hamująco wpływają na ekspedycję, powodują zniecierpliwienie innych kupujących., oczekujących swojej kolejności, samego zaś sprzedającego wprowadzają w nastrój nerwowości, przy której tak łatwo o błędy rachunkowe i nietakt w stosunku do odbiorców.

Przez dobry towar zyskujemy zaufanie odbiorców, zyskujemy łatwość wprowadzenia nowego asortymentu, słowem łatwą sprzedaż.

L. Lenk

Wiedział Mielczarski, jak nikt, że podstawą pracy zespołowej jest koordynacja, sprawność, równość i lojalność. Największym wrogiem tych cnót są drobne niedociągnięcia. Nie znajdowały one u Mielczarskiego żadnego usprawiedliwienia właśnie dlatego, że były drobne, łatwe do zwalczenia, ale i łatwo mogące stać się nałogiem.

Feliks Jabłoński

Biblioteczka Towaroznawcza „Społem"

Każdy pracownik spółdzielczy powinien korzystać z tomików Biblioteczki Towaroznawczej „Społem", gdyż jest ona doskonałą szkołą towaroznawstwa i znakomicie ułatwia pracę w spółdzielni. Dotychczas ukazały się w druku następujące numery:

Nr. 1. Cukier, jego produkcja i zastosowanie — cena 15 gr.

Nr. 2. Połowy, zasalanie i handel śledziami — cena 25 gr.

Nr. 4. Kawa, produkcja, przeróbki i handel — cena 10 gr.

Nr. 6. Oliwa nicejska, uprawa, przeróbka i handel — cena 5 gr.

Nr. 7. Wanilia, zbiory, przygotowanie, handel — cena 5 gr.

Nr. 8. Kakao, pochodzenie, przeróbka, handel — cena 5 gr.

Nr. 11. Węgiel — cena 15 gr.

Nr. 18. Skóry — cena 25 gr.

Każdy tomik jest poświęcony wszechstronnemu omówieniu danego towaru: surowcom, z jakich on powstaje, sposobom produkcji, jego gatunkom, rynkom sprzedaży, rodzajom zafałszowań i przechowywaniu. Pracownik, który korzysta z „Biblioteczki" będzie więc wiedział, w jaki sposób i z jakich źródeł nabywać towary, jakie wybierać gatunki i jak się z nimi obchodzić w sklepie.

Poza tymi konkretnymi korzyściami, które osiągnie pracownik, jakże urozmaici i ozdobi jego codzienną pracę wiadomość o ludziach, którzy wytwarzali sprzedawane przez niego towary: o rybakach, wyruszających na połowy, o plantatorach herbaty i kawy albo drzew oliwnych.

Książeczki są napisane zwięźle, rzeczowo i interesująco.

Co mamy do zrobienia

W okresie po walnych zebraniach należy wykorzystać moment wypłacania dywidendy i zwrócić szczególną uwagę na jednanie członków do spółdzielni.

Szereg spółdzielni, jak również wydawnictwo „Spólnota" i Liga Kooperatystek — urządzają w tym czasie konkursy jednania członków; radzimy pracownikom brać udział w ogłaszanych konkursach, wykorzystując sprzyjający obecnie moment.

Przygotować sklep do wzmożonych zakupów przedświątecznych; — zapewnić sobie zaopatrzenie sklepu w kilka gatunków mąki pszennej, dodatki do ciasta, jak: migdały, rodzynki, olejki i inne zaprawy.

Jeżeli spółdzielnia ma zamiar zaopatrywać członków w szynki wielkanocne — wskazane jest uprzednio zebrać od członków zamówienia i pobrać zaliczki.

Okres przed świętami wielkanocnymi jest okresem robienia porządków wiosennych — należy pamiętać o tym i zaopatrzyć sklepy we wszystkie środki do mycia, prania i czyszczenia — produkcji „Społem" w Kielcach.

Na święta wielkanocne należy również naszykować asortyment wyrobów kosmetycznych „Społem" ze szczególnym uwzględnieniem wody kwiatowej i kolońskiej.

W spółdzielniach wiejskich należy zaopatrzyć sklepy w odpowiednie ilości ultramaryny do wapna.

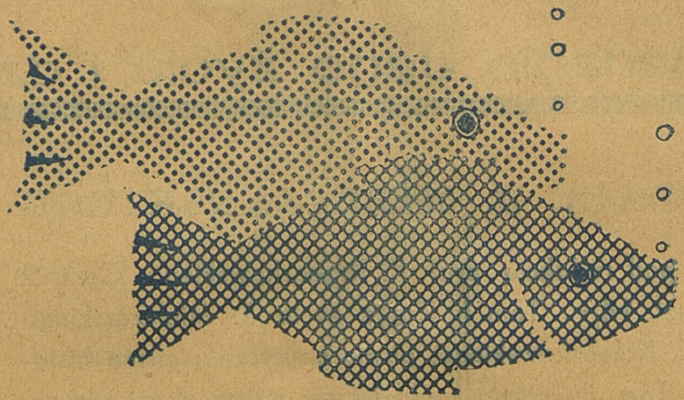
Wobec kończącego się kwartału przygotować sklep do kwartalnego remanentu.

JŁ.

Redaktorzy: Kazimierz Śliwowski i Józef Łaniewski
Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski
Wydaje „SPOŁEM" Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczędn. 81.800 (Bank „Społem")
Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy
Numer pojedynczy 15 groszy. Nakład 2.500 egzemplarzy.

Rob. Spółdz. Pracy Graf. „DRUKUJEMY" W-wa, Tel. 601-31.

KONSERWY RYBNE



FLĄDRY W TOMACIE
PASZTET RYBNY
WĄTŁUSZ W TOMACIE
SZPROTY
SKUMBRIA
BYCZKI
MARYNATY RYBNE

polecają
Przemysłowe Zakłady Rybne w Gdyni